

Kunst verlangt Service auf hohem Niveau

Art-Leasing als erfolgreiches Geschäftsmodell: Die Firma Art Leasing & Invest AG in Zürich

ist einer der führenden Anbieter des Kunst-Leasings in der Schweiz.

Der Erfolg des Unternehmens basiert auf einem herausragenden Angebot an Dienstleistungen.

Maria Becker · Eine Arztpraxis stand am Anfang. Der Inhaber wollte für seine Räume Bilder erwerben, doch er wollte sich nicht auf eine endgültige Auswahl festlegen. Die Zürcher Galerie Andres Thalmann bot eine zeitgemässe Lösung: Die Kunst konnte wie ein Firmenwagen geleast werden, zahlbar in monatlichen Raten mit der Option auf den Kauf oder die Rückgabe der Werke. Die Idee war erfolgreich, und mit der Zeit kamen weitere Kunden. Anwaltspraxen, Ärzte, Treuhandbüros, Privatbanken und Versicherungen interessierten sich für die Möglichkeit, Kunst als flexibles Konzept zu erwerben, das ohne Nachteile geändert oder aufgelöst werden konnte. Art-Leasing entsprach dem Bedürfnis der Zeit.

Kooperation mit Galerien

Die 2006 gegründete Firma Art Leasing & Invest AG blickt heute auf eine junge Erfolgsgeschichte zurück. Bruno Y. Thalmann, Ökonom und CEO seines Unternehmens, kann mit Recht auf Zuwachs des Kunst-Leasings hoffen. Die Firma operiert mittlerweile weltweit und ist einer der führenden Anbieter in der Schweiz. In der Zusammenarbeit mit Carina Andres Thalmann, Anwältin und Leiterin einer Galerie an der Zürcher Talstrasse, war von Anfang an solides Basiswissen in wirtschaftlichen und rechtlichen Fragen vorhanden. Ein Team von vier Kuratoren und Organisatoren betreut den Kreis der Kunden mit einem umfassenden Dienstleistungsangebot, das weit mehr bietet als den Kunsterwerb auf Leasingbasis.

Wesentliches Instrument des Geschäftsmodells ist die Kooperation mit Galerien. Rund vierzig gehören heute zum konstanten Kreis der Partner. Der Kunde kann auf Klassiker im gehobenen Preissegment setzen wie Sam Francis, Katharina Grosse oder Andy Warhol, aber auch auf Schweizer Künstler wie Dominik Stauch, Barbara Ellmerer, Markus Weggenmann, Cécile Wick, James Licini oder Katja Loher, die originelle Raumarbeiten für einige tausend Franken bieten. Art Leasing & Invest AG erwirbt die Werke und verleast sie mit einem Zins von 4,6 Prozent und einer Dauer von vier Jahren. Dass die geleaste Kunst – anders als beim Kauf – teilweise als Aufwand absetzbar ist, schafft noch einen schönen Anreiz. Und selbst wenn ein Werk wieder an die Galerie zurückgeht, weil der Kunde sich für ein anderes Konzept oder Werk entscheidet: Es bleibt der Vorteil, dass sich das öffentliche Wirkungsspektrum für Galerist und

Künstler verbreitert. Die Plattform des Kunst-Leasings erzeugt Sichtbarkeit.

Nicht jedes Kunstwerk ist für Firmenräume geeignet. Es muss repräsentativ und anregend sein, die Kommunikation fördern und idealerweise auch etwas vom Selbstverständnis des Unternehmens verkörpern. Der Kunde ist damit in der Regel überfordert. Art Leasing & Invest AG entwirft daher Raumkonzepte, die auf das Vorhandene zugeschnitten sind und Wünsche berücksichtigen. Mittels digitaler Visualisierung wird geprobt, wie die Kunstwerke placiert werden könnten. Die Falcon Private Bank in Zürich nutzt dieses Instrument für ihr Erscheinungsbild in den Kundenzonen und setzt auf warme Farben und elegante zeitgenössische Bilder und Skulpturen von international renommierten Künstlern. Das Limmat Augenzentrum hingegen bevorzugt kühle Bilder einer jungen brasilianischen Künstlerin. Wasser- und Wellenformen sowie eine Wandarbeit aus rhythmisch verteilten Spiegelscheiben sorgen für eine dezente und klärende Atmosphäre.

«Sorgfältig ausgewählte Kunstwerke können das Image eines Unternehmens adäquat ergänzen oder optimieren», sagt Bruno Y. Thalmann. Die Dienstleistungen seiner Firma beschränken sich jedoch nicht auf Raumkonzepte und Leasingverträge. Zum Angebot gehören auch die Logistik der Transporte und Lagerung, die Schätzung der Werke und ihre Versicherung und nicht zuletzt die Inventarisierung. In speziell entwickelten Datenbanken kann der Kunde seinen Kunstbesitz erfassen und laufend aktualisieren lassen, auch ohne Leasingvertrag. Es ist ein Angebot in Gestalt eines «Full-Service-Pakets», das Vertrauen schafft und die Kunden unterstützt. «Wir sind die Einzigen in der Schweiz, die das alles erfüllen», sagt Thalmann.

Zwei Drittel der Kunden von Art Leasing & Invest AG sind institutionelle Kunden. Es liegt an der Eigenart des Kunst-Leasings, dass sie überwiegen. Die flexible Handhabung kommt der Veränderlichkeit heutiger Firmen entgegen, und der umfassende Service entlastet die Inhaber weitgehend. Die Möglichkeit, die Kunst steuerlich abzusetzen, spielt selbstverständlich eine gewichtige Rolle. Art-Leasing ist smart und offeriert ein zeitgemässes Instrument für die Firmenstrategie.

Ohne Schwellenangst

Wie sieht es aber mit Privatsammlern aus? Für die eigenen Wohnräume entscheidet man gern spontan, die persönliche Beziehung zum Werk ist stär-

ker. Ein Grund, weshalb der Wunsch nach dem dauerhaften Besitz ausgeprägter ist. Der private Sammler unterscheidet sich vom Firmenkunden auch dadurch, dass er in der Regel das Kunstwerk selbst aussucht. Die Finanzierung durch Leasing nimmt dabei oft sogar die Schwellenangst vor dem Kauf, denn der Kunstkauf wird eine andere Ausgabe oder Investition nicht konkurrenzieren. Sicher ist aber, dass der Sammler und Liebhaber sich auch in Zukunft vor allem auf seine Intuition und Freude am Kunstwerk verlassen wird.

www.artleasing.com